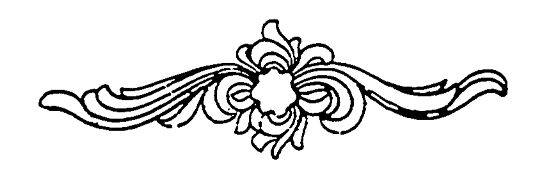
ESSAI DE MONOGRAPHIE FAMILIALE

Zéphirin Paquet

Sa Famille
Sa Vie
Son Oeuvre



QUÉBEC
1927

CHAPITRE VI

Monsieur Paquet, rue Saint-Joseph

(Le magasin vis-à-vis du couvent Saint-Roch.)

EN fuyant devant l'incendie, M. Paquet n'avait d'autres préoccupations que de préserver sa marchandise. Aussi se réjouit-il d'avoir trouvé rue Saint-Joseph, une maison suffisamment commode pour y continuer son commerce. L'endrcit était plus central et par suite plus favorable à la progression des affaires. M. Paquet pensait bien que le succès l'y suivrait. En effet, pendant les douze années qu'il demeurera " au magasin vis-à-vis du Couvent ", tout Québec défilera le long de ses comptoirs, sûr d'y trouver avec la qualité des marchandises l'économie des prix et la serviabilité empressée des vendeurs. Cette maison n'est plus.[1] Essayons cependant de la reconstituer à l'aide des souvenirs qui en restent. Nous dirons ensuite à la génération montante comment se pratiquait la vente dans les magasins de nos grands-pères.

M. Édouard Angers, menuisier, possédait au No 75 de la rue Saint-Joseph, en face du couvent des Sœurs de la Congrégation, " une maison en briques

---

1 L'emplacement est occupé aujourd'hui, 1927, par l'établissement Myrand-Pouliot

à feu " à trois étages, dont le rez-de-chaussée se prolongeait en arrière sous forme d'aile. — Cette aile, munie d'un toit en plateforme avec lucarne centrale, supportait, du côté ouest, une petite cuisine attenante aux chambres du deuxième.

Cette maison était libre lorsque éclata l'incendie de Saint-Sauveur. M. Paquet, pressé par la nécessité, la loua à titre provisoire, sans doute parce qu'il espérait relever son magasin de la rue Saint-Vallier. Mais la maison Angers lui plut et, en 1869, sa détermination est prise : il restera, rue Saint-Joseph.

Le 18 juillet de cette année, il signe un contrat de louage, valable du 1er mai 1870 au 30 avril 1879, avec droit de prolonger son bail, s'il le désire, pendant les cinq années suivantes.[2] Quelques mois plus tard l'emplacement de l'ancien magasin, rue Saint-Vallier et rue Demers, était vendu à Jean-Michel Rochet pour la somme de 231 liv. 5 chelins payable par versement de 50 livres.[3] Voilà donc M. Paquet redevenu simple locataire ; mais que lui importait, puisque sa position, rue Saint-Joseph, était avantageuse.

Une seule chose l'incommodait : l'exiguité du magasin. Toute la marchandise apportée de Saint-Sauveur ne put trouver place au rez-de-chaussée. Le salon du premier étage et la petite pièce avoisinante durent être aménagés pour recevoir les fourrures.

M. Paquet résolut aussi du consentement de M. Angers, de construire à la suite de l'aile une nouvelle maison à trois étages dont il ferait lui-même les frais.

---

[2] Greffe de Mtre C. Cimon — 17 juillet 1869, No 3551.

[3] Greffe de Étienne Légaré. — 18 février 1870, No 9802.

Elle s'éleva rapidement. En même temps la cuisine fut exhaussée d'un étage pour mieux relier les deux maisons. C'est là, au-dessus de la cuisine que M. A. Déchène préparait les peaux pour la confection des casques, des manchons, des manteaux, etc. Telle était la disposition générale des bâtisses.

Entrons au magasin.

Une vaste salle rectangulaire, trois fois plus longue que large, éclairée seulement par les fenêtres de la rue Saint-Joseph. A droite et à gauche, le long des murs, trois rangées superposées de grands tiroirs surmontés de tablettes s'étageant presque jusqu'au plafond. Un étroit espace où se tiennent les commis. Des comptoirs où ceux-ci étalent et servent la marchandise. Au-dessus des comptoirs, un long tuyau muni de becs de gaz. Au milieu, vers le fond surtout, afin de dégager l'entrée, des tables chargées des plus grosses denrées. Dans un coin, près de l'escalier, un grand poêle carré où l'on brûle du bois, l'hiver. Voilà le magasin.

On y vendait des *nouveautés*, c'est-à-dire tout ce que l'on est convenu de désigner par le terme " Marchandises sèches "[4] : effets d'habillement, de lingerie, d'ornement, de mercerie, etc.

Sur les étagères s'allongeaient des pièces d'étoffes de toutes sortes : drap de sedan, cachemire, alpaga, mérinos, barège, popeline, casimir, serge, tartanelle, tiretaine, droguet et velours.

Plus loin, des cotonnades : coton de Cobourg, coton jaune, coton ouaté, le calicot, le coutil, l'in-

---

4 Traduction littérale mais imparfaite de l'expression anglaise ; " Dry Goods ".

dienne, la tarlatane ; puis des soieries comme le gros de Naples, le brocart, la lustrine, le satin, la moire ; enfin de la broderie et des dentelles, de la passementerie et quantité de garnitures pour robes ou pour chapeaux ; des rideaux de point ou de Damas ; des papiers de tentures et des tapis ; des prélarts et des *catalognes*. Les articles de mercerie : laine, fil, aiguilles, boutons, etc., constituaient une section très fréquentée.

Les effets d'habillements avaient leur place à part tous groupés en série : chaussures, claques, souliers de caribou et raquettes ; gants et mitaines ; sous-vêtements de laine ou de coton ouaté ; chapeaux de castor et autres ; chapeaux pour dames et coiffes ; chapes en soie brochée et chapes de laine ; parapluies et parasols de toutes couleurs.

On ne tenait que peu d'habits confectionnés. C'était la coutume à cette époque d'acheter l'étoffe à la verge et de tailler dans la pièce la quantité nécessaire pour un habit. Toutes nos grand'mères étaient couturières. Elles jouaient beaucoup de l'aiguille et des crochets, jamais du piano, encore moins du violon. M. Paquet employait cependant des couturières à domicile pour la coupe et la façon de certains habits d'hommes, mis en vente au magasin.

Le salon des fourrures était des mieux fourni. Pour les besoins de ce service, un commis, délégué exprès à cette fin, se rendait chaque année à Montréal, à l'occasion des encans qu'y tenait la Compagnie de la Baie d'Hudson. Il se vendait là jusqu'à trente et quarante mille peaux par an. Elles étaient toujours par balles de vingt-cinq et numérotées 1, 2, 3, 4, selon

la qualité. Ce genre de vente procurait souvent à l'acheteur des chances de bénéfices considérables. M. Paquet ni son commis ne manquaient jamais les bonnes occasions. C'est ainsi que quantité de peaux de bisons, de mouton de perse, de loutre de mer, de veau marin (seal), de castor, de chat sauvage prirent la route de Québec. On en confectionnait des peaux de carrioles, des manteaux, des casques, des manchons, des pèlerines, etc. qui se vendaient bon prix. — Bon prix ! Il faut encore s'entendre car, devinez ce que coûtait chez Paquet un excellent capot de castor ? — Vous ne le croirez pas, cependant la facture est sous nos yeux : la bagatelle de quarante-cinq piastres. Nous le payons aujourd'hui six cents. Le prix était donc excellent, surtout pour l'acheteur. Ah ! si ce beau temps revenait !

Nous sommes loin d'avoir épuisé la liste des effets qui se vendaient au magasin Paquet ; arrêtons là cependant notre énumération, car nous supposons que le lecteur a hâte de voir la vie, l'animation, pénétrer la vaste salle.

Il est six heures du matin. M. Paquet descend au magasin. Les clefs tournent brusquement dans les serrures. Les portes s'ouvrent. Les employés rentrent chapeau bas et la main tendue vers celle du maître. Un sourire, quelques mots : chacun gagne son poste et prépare ses ventes. Gardons-nous bien cependant de croire que chaque commis avait, comme aujourd'hui, son rayon, sa spécialité de vente. Non. Les commis servaient partout dans le magasin. Le client traitait généralement pour tous ses achats avec son commis préféré, dût-il parfois, attendre une

demi-heure. Une juste émulation régnait ainsi entre les vendeurs dont le principal souci était de s'attacher une clientèle nombreuse.

En attendant les acheteurs, M. Paquet fait sa ronde disant qu'il veut de la propreté, de l'ordre, que rien ne traîne. " Des comptoirs clairs ! " clame-t-il pour la centième fois. Le voici à la porte. C'est qu'il a aperçu, là-bas, de l'autre côté de la rue une femme dont les regards se dirigent vers le magasin. Elle entre.

— Bonjour, Madame, je vous attendais. Vous voulez sans doute du casimir ? du coton jaune ? de la laine ?

— Justement M. Paquet.

— Hé ! un tel, viens donc servir Madame.

D'autres clientes rentrent et sont reçues avec la même serviabilité.

— Qu'y a-t-il pour votre service ?

— Qu'est-ce que Madame va acheter aujourd'hui ?

— " Je vais vous donner tel commis. "

— " Non, pas celui-là, je voudrais Monsieur B . . .

— " A vos ordres, Madame. — B. . . . viens servir ta cliente. "

Était-ce un ecclésiastique, un religieux, une religieuse, M. Paquet se montrait plein de respect et de prévenance : " Attendez, disait-il, pour vous, j'ai mon commis du dimanche ".

Avec l'avance du jour, le magasin se remplit, tous les comptoirs s'animent. C'est le brouhaha des conversations, des discussions. des demandes, des offres ;

le claquement des tiroirs qui se rouvrent et se ferment ; le froissement des gazettes dont on enveloppe les paquets ; le bruit sourd des lourdes pièces d'étoffe tombant sur les comptoirs et, perçant tout le tumulte, de droite, de gauche, d'avant, d'arrière, le mot sacramentel qui termine toute vente : " *Cash* " ! " *cash* " ! A cet appel expressif M. Paquet accourt. Le commis dit l'objet et le montant de la vente. Madame paye, reçoit les compliments d'usage et l'argent tombe dans le *cash*.

Il faut dire ici que la seule caisse en usage au magasin, c'étaient les poches de M. Paquet ou du commis qui, comme son maître " tenait le *cash* " en se promenant dans l'allée. Le vendeur en effet offrait la marchandise, fixait le prix ou le débattait avec l'acheteur. Celui-ci. selon la coutume du temps, marchandait le plus possible et ne prenait guère la marchandise que sur rabais.

Il n'y avait donc pas, au magasin, de prix fixe. Les employés connaissaient le prix d'achat, le prix de vente usuel, et variaient entre les deux selon les circonstances. L'ordre était de vendre toujours. Aucune personne entrant au magasin ne devait en sortir sans un paquet et malheur au commis qui manquait sa vente : il n'échappait pas à l'œil du maître. Lorsque le client demeurait intraitable, il était saisi au passage par un autre employé qui faisait une nouvelle offre de marchandise, puis au besoin par un troisième et un quatrième jusqu'à ce qu'il eût son paquet.

Si parfois, dans les moments de presse, une personne sortait sans avoir acheté, elle trouvait à la porte M. Paquet en personne.

— Comment ! Madame, on ne vous a pas répondu ?

— Oui, Monsieur, mais je ne trouve pas ce que je veux.

— Cependant, il y a de tout chez Paquet. Que vous faut-il, Madame ?

— Telle chose.

— Mais on en a, de cela ! Venez Madame. " Et, en deux minutes, Madame était servie.

D'autres fois, le client sortait, se plaignant du prix trop élevé qu'on lui avait fait.

— Quel commis vous a servi, Monsieur ?

— C'est un tel.

Et M. Paquet, tout bas et amical :

— Ah ! un tel, il ne connaît pas bien cette spécialité, mais venez, je vais vous donner le bon, mon homme de confiance.

Et la vente reprenait.

L'âme de tout ce magasin était bien le maître de la maison qui, conscient de son rôle, avait l'œil à tout, se trouvait partout à la fois, suivait les entrées et les sorties, les ventes et les discussions, répondait aux appels avec tant d'aisance et de prestesse qu'on l'eût cru vraiment né marchand. Et cette activité se poursuivait sans fatigue apparente ni pour ses jambes ni pour sa tête, non pas pendant une journée de huit heures — cette charmante loi n'était pas encore dans les mœurs — mais bien pendant seize heures ; car, entrés au magasin dès six heures du matin, M. Paquet et ses employés n'en sortaient qu'à dix heures du soir, quand ce n'était pas onze heures ou

minuit. Aussi demandez aux quelques rares employés de cette époque qui vivent encore comment M. Paquet est arrivé à la fortune, ils vous répondront tous : " Ah, Monsieur, en travaillant. En ce temps-là, on faisait deux jours dans un. "

Travailler sans craindre la peine ni la fatigue, c'est la loi du succès. M. Paquet le savait par la pratique de toute sa vie. Il ne négligeait pas cependant ce qu'on pourrait appeler les petits moyens : les étalages, la livraison à domicile, la propreté, l'ordre et la bonne tenue du magasin.

Des annonces, M. Paquet n'en voulut jamais faire dans les journaux ni à ses devantures. Il avait plus confiance dans l'étalage et le pratiqua en grand à Saint-Sauveur. Rue Saint-Joseph il se contentait d'accrocher des bandes d'étoffe multicolores aux fenêtres des étages, et c'était parfois un spectacle peu banal que de voir toutes ces pièces flotter au gré des vents en mariant leurs couleurs.

Il n'y avait pas encore à cette époque de service de livraison. Cependant pour faciliter à ses clients le transport de leur paquet, M. Paquet donnait un billet de *char* à ceux qui demeuraient vers la Basse-Ville ou Saint-Sauveur. Quant aux personnes qui habitaient la Haute-Ville — comme les chevaux qui tiraient les tramways ne savaient pas encore escalader le *cap* avec leur véhicule — elles recevaient leurs paquets à domicile. C'étaient de jeunes commis qui "*faisaient les chars*".

La propreté, l'ordre et la bonne tenue du magasin, M. Paquet y tenait beaucoup. Lui-même ne craignait pas de se courber pour ramasser à terre un

effet tombé, un morceau de papier, etc. Mais il avait beau dire de *clairer* les comptoirs, la chose n'était pas toujours commode. Dans les moments de presse, les commis ne pouvaient tout remettre en place. Parfois même dans leur hâte il leur arriva, par exemple, de mélanger des bas, des gants, des mitaines de diverses grandeurs. M. Paquet ne pouvait le suppor-

No. 75 RUE ST. JOSEPH
Vis-à-vis le Couvent St. Roch,

Quebec, 187

M

Acheté de Z. PAQUET,

IMPORTATEUR DE MARCHANDISES SÈCHES,

A toujours en main un bon assortiment de Marchandises Sèches, Hardes Faites, Chaussures et Pelleteries, etc., etc.

BLANC DE FACTURE

ter. — “ Fais-nous des boîtes pour toutes ces *affaires-là* ”, dit-il, un jour, à son premier employé. Les boîtes furent confectionnées, et la marchandise plus vite montrée, plus vite serrée.

C'est aussi pour faciliter à ses commis l'établissement de la somme due par l'acheteur que M. Paquet fit imprimer un blanc de facture que nous reproduisons ici. Le client devait payer immédiatement, car

le règlement " Pas de Crédit " ne souffrait pas d'exception. Nous n'avons trouvé qu'une seule facture de cette époque " payable dans quarante ou quarante-cinq jours ", encore porte-t-elle un acompte.

Signalons aussi une de ces aimables attentions qui plaisent aux foules. Les rues de Québec ignoraient en ce temps-là l'existence de l'asphalte. Aux jours de pluie, la rue Saint-Joseph elle-même était boueuse. M. Paquet s'aperçut que quelques personnes qui longeaient le couvent hésitaient à franchir la rue pour entrer au magasin. De suite, il appelle un employé et le charge d'enlever la boue devant sa maison.

Évidemment, M. Paquet cherchait à plaire à sa clientèle, mais ce qui attirait surtout celle-ci vers cet homme, c'était, nous le répétons avec plaisir, sa bonhomie, l'originalité de ses manières, l'honnêteté de son commerce et le bas prix de ses denrées. Cette clientèle devint si nombreuse que l'heureux commerçant, après dix années de succès à la rue Saint-Joseph, résolut de chercher un local plus vaste et qui répondit à ses aspirations de faire toujours plus grand et toujours mieux.

Il faut avoir du soleil dans l'âme et
croire au succès pour le réaliser.